

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: ноябрь 2010

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – октябрь 2010
- события фармацевтического рынка – ноябрь 2010



Информация основана на данных розничного аудита фармацевтического рынка РФ DSM Group, система менеджмента качества которого соответствует требованиям **ISO 9001:2008**



DSM Group является членом Европейской Ассоциации исследователей рынка и общественного мнения **ESOMAR**



Москва, 2010 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
I. Коммерческий рынок ГЛС России в октябре 2010 года	5
1. Объем коммерческого рынка ГЛС России	5
2. Структура коммерческого рынка ГЛС России	7
2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий	7
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	8
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	9
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	10
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	13
4. Препараты-лидеры продаж	16
5. Индекс цен	18
6. Биологически активные добавки	20
II. События фармацевтического рынка	25

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор

Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям

Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Оформление и верстка

Александра Захарова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России.
Выпуск: ноябрь 2010

Адрес:
125040, Москва,
5-ая ул. Ямского Поля, д.7 стр.2

Тел: +7 (495) 780-72-63
+7 (495) 780-72-64
Факс: +7 (495) 780-72-65

www.dsm.ru

© DSM Group, 1999-2010. Все права сохраняются.

При полном или частичном использовании материалов документа ссылка на DSM Group обязательна.
Все торговые марки являются торговыми знаками их владельцев.

РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в октябре 2010 г. упал на 1,1% по сравнению с сентябрем 2010 г. и составил 20,1 млрд. руб. (с НДС), что на 0,1% больше, чем в октябре 2009 г. Теплый октябрь не позволил продолжиться росту рынка. За 10 месяцев 2010 года по сравнению 2009 годом **коммерческий рынок лекарств вырос на 3,6%** в рублёвом выражении. В натуральном выражении, так же, нет падения – прирост 4,4%. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в октябре по сравнению с сентябрем выросла на 5,4% и составила 61,0 руб.

Согласно **индексу цен** в октябре 2010 года по сравнению с декабрем 2009 года **цены в рублях упали на 0,8%**. В долларовом выражении индекс цен упал на 2,7%. Пристальный контроль за ценами и новые правила в регулировании списка ЖНВЛС привели к дефляции на рынке лекарств. Но в осенний сезон цены начали расти: за 2 месяца прирост составил 1,2%.

Структура рынка по ценовым категориям в октябре 2010 года по сравнению с сентябрем 2010 года изменилась в пользу сегментов препаратов с ценой от 150 руб. (+2,7% совокупно). Остальные сегменты упали в доле. Наиболее емкими остаются сегменты препаратов с ценой от 50 до 150 руб. за упаковку (27,7% рынка) и от 150 до 500 руб. за упаковку (40,9%). Возобновилось падение в сегменте с ценой до 50 руб. (-0,7% по доле).

В октябре 2010 года большинство препаратов продающихся на рынке являлись отечественными (65% натурального объема рынка), однако вследствие того, что препараты отечественного производства значительно дешевле импортных, то в стоимостном выражении они занимают 24%.

Коммерческий сегмент рынка в октябре 2010 года представлен на 53% рецептурными препаратами и на 47% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объему продаж возглавляет компания Фармстандарт, на втором месте — Sanofi-Aventis, на третьем месте — Berlin-Chemie /A.Menarini/.

ТОП торговых наименований ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам октября 2010 г. представлен следующими препаратами: первое место - АРБИДОЛ (1,75%); на втором месте - ЭССЕНЦИАЛЕ (1,0%) и третьем месте - ВИАГРА (0,83%). Благоприятная эпидемиологическая обстановка отрицательно повлияла на продажи простудных и противовирусных препаратов.

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в октябре по сравнению с сентябрем вырос на 13,5% и составил 1,01 млрд. рублей. По сравнению с октябрём 2009 года, стоимостный объем текущего периода упал на 2,8%. За 10 месяцев пока результат отрицательный, -4,5%. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в октябре вырос на 4,2% по сравнению с сентябрем и составил 18,4 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в октябре выросла на 8,9% и составила 54,5 рублей.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в октябре 2010 г.

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного.

Коммерческий сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС и парафармацевтики без учета продаж по Программе ДЛО.

Государственный сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС по Программе ДЛО, а также реализацию через ЛПУ.

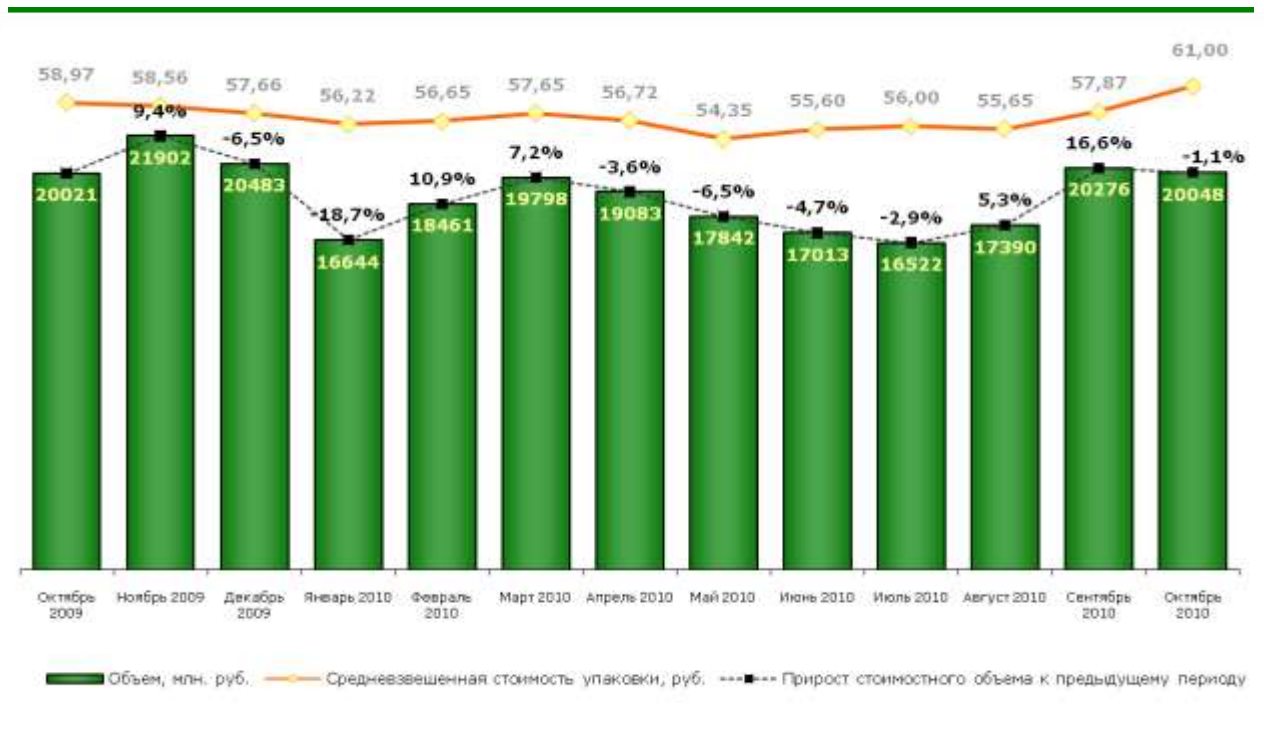
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с октября 2009 г. по октябрь 2010 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в октябре 2009 г. - октябре 2010 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

По данным розничного аудита DSM Group, в октябре 2010 г. коммерческий рынок ГЛС упал на 1,1% по сравнению с сентябрем 2010 года, **емкость рынка** составила **20,0 млрд. рублей.** (с НДС). В долларовом выражении рынок вырос на 0,5% с 658 до 661 млн. долларов.

Объем коммерческого рынка ГЛС РФ **в ценах закупки аптек** в октябре 2010 г. практически не изменился относительно аналогичного периода 2009 года (**+0,1% в рублевом выражении**). Наши ожидания не оправдались. Довольно теплый октябрь не дал развиваться в полной мере простудно-вирусным заболеваниям, что привело к очередной стагнации на аптечном рынке.

В натуральном выражении рынок в октябре составил 329 млн. упаковок, что на 6,2% ниже, чем в сентябре 2010 года, и на 3,2% ниже, чем в октябре 2009 года.

За январь – октябрь 2010 года объем аптечного рынка ГЛС вырос на 3,6%. В итоге емкость рынка за 10 месяцев составила 183 млрд. руб. или 3,22 млрд. упаковок. Рынок закрепился в положительной зоне, но темпы роста с приходом осени замедлились. По данным еженедельного аудита, ноябрь в 2010 году «традиционный», то есть не выше продаж октября, как было в 2009 году, когда аномально выросли объемы реализации противовирусных препаратов. Все это негативно сказывается на общем приросте рынка в 2010 году и уменьшает прогнозное значение этого показателя.

Зато, несмотря на низкие показатели прироста стоимостных и натуральных объемов, средневзвешенная **стоимость упаковки ГЛС** на коммерческом рынке России выросла в октябре по сравнению с прошлым месяцем на 5,4% (61,0 руб.). Этот показатель растет уже второй месяц подряд и в абсолютных показателях увеличение составило 5,5 руб. Относительно октября 2009 года рост средневзвешенной цены упаковки ГЛС составил 3,4% в рублевом выражении.

2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

На *графике 2* отражена динамика потребления ГЛС (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий.

График 2

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в октябре 2010 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Как видно из *Графика*, структура рынка по ценовым категориям в октябре 2010 года по сравнению с сентябрем 2010 года изменилась в пользу сегментов с ценой от 150 рублей. Доля сегментов от 150 до 500 руб. выросла на 0,5%, а вот дорогостоящий сегмент вырос намного существеннее – на 2,2%. Заметим, что сегмент с ценой свыше 500 руб. единственный вырос в стоимостном объеме (+12%) и в натуральном выражении (+11%). Остальные сегменты падают. Заметнее всего сократились продажи в самом дешевом сегменте до 50 руб. (-6%), что не могло отразиться на доле этого сегмента в общем объеме рынка: тенденция прошлых лет возобновилась – доля по сравнению с прошлым месяцем упала на 0,7%.

Сегменты от 50 руб. до 150 рублей и от 150 до 500 рублей остаются самыми емкими. При этом сегмент от 150 до 500 рублей составляет 2/5 рынка. Средняя стоимость упаковки во всех сегментах

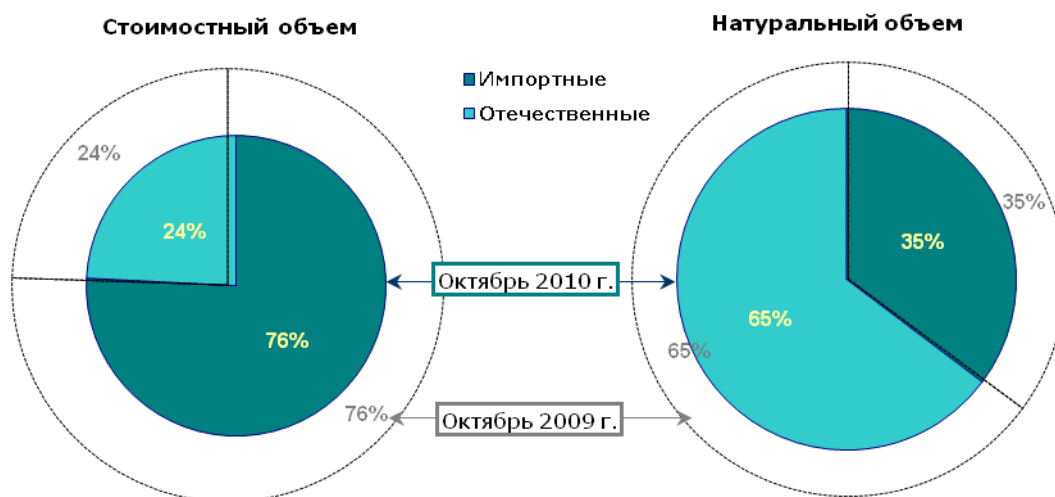
практически не изменилась. Более ощутимые колебания (от 10 руб. и больше) наблюдаются в самом дорогом сегменте от 500 руб.

2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

Соотношение объемов аптечных продаж отечественных и импортных препаратов в России отражено на *графике 3*.

График 3

Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в октябре 2010 г., %



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

В октябре 2010 года доля отечественных ЛС в стоимостном выражении составила 24% объема коммерческого рынка, в натуральном выражении - 65%. По сравнению с аналогичным периодом 2009 года, соотношение объема продаж импортных и отечественных препаратов в стоимостном и натуральном выражении не изменилась.

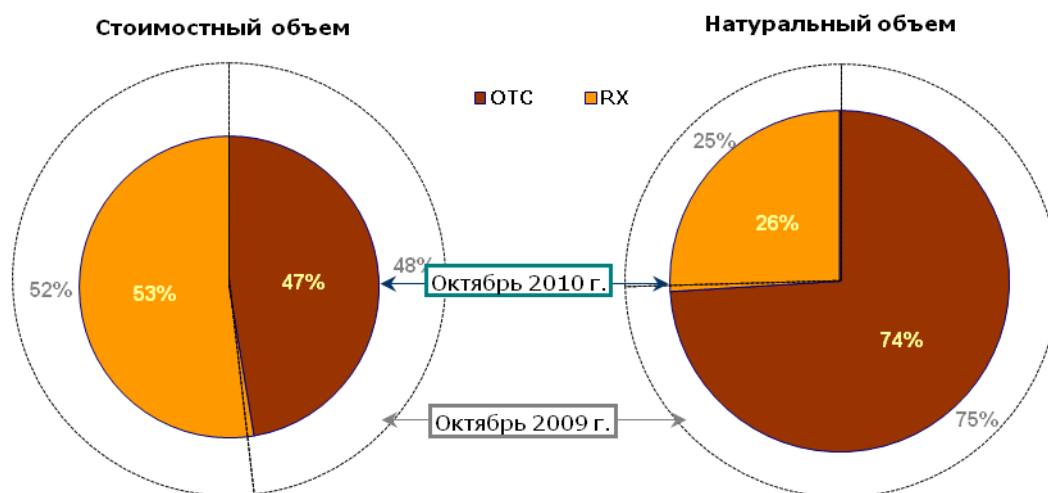
Импортные препараты на порядок дороже отечественных. В октябре, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, средняя стоимость упаковки импортных и отечественных препаратов выросла приблизительно на 3%. При этом отечественные препараты стоят примерно 23 руб., импортные же препараты в среднем стоят 131 руб.

2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

Соотношение объемов аптечных продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке в России отражено на *графике 4*.

График 4

Соотношение объемов продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в октябре 2010 г., %



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

На коммерческом рынке России в октябре 2010 года доля препаратов рецептурного отпуска составила 53% в стоимостном объеме (по сравнению с сентябрем на 2% выше) и 26% в натуральном объеме. Это на 1% выше как по деньгам, так и по упаковкам, чем в октябре 2010 года.

ОТС-препараты традиционно дешевле рецептурных. Доступность для потребителя их выше. По итогам октября 2010 года средневзвешенная стоимость упаковки безрецептурного лекарства составила 39 руб., тогда как рецептурные стоили в 4 раза дороже – примерно 124 руб.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в сентябре-октябре 2010 г. представлено в *таблице 1*.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в сентябре-октябре 2010 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Сентябрь 2010	Октябрь 2010	Изменение доли	Сентябрь 2010	Октябрь 2010	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,35%	18,31%	0,97%	17,39%	18,21%	0,82%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,41%	12,90%	-0,51%	18,57%	17,81%	-0,77%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	13,67%	12,67%	-1,00%	21,33%	20,98%	-0,35%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,18%	11,55%	0,37%	7,32%	7,75%	0,44%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	7,07%	7,73%	0,66%	5,32%	5,57%	0,25%
J: Противомикробные препараты для системного использования	7,49%	7,26%	-0,22%	5,14%	5,06%	-0,07%
G: Препараты для лечения заболеваний уrogenитальных органов и половые гормоны	6,76%	7,14%	0,37%	1,46%	1,56%	0,10%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	5,01%	5,14%	0,12%	10,39%	9,71%	-0,68%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,72%	5,04%	-0,68%	1,64%	1,36%	-0,28%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	5,08%	4,60%	-0,48%	5,73%	5,82%	0,09%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,82%	3,01%	0,19%	2,42%	2,64%	0,22%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,69%	2,85%	0,15%	1,89%	2,03%	0,14%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,69%	0,71%	0,02%	0,32%	0,34%	0,02%
V: Прочие препараты	0,58%	0,63%	0,05%	0,55%	0,59%	0,04%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,47%	0,47%	0,00%	0,54%	0,57%	0,03%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

Лидер рейтинга АТС-групп, как и в предыдущие периоды, возглавляет группа [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (18,3% в рублях, 0,82% в упаковках). Эта группа показывает максимальный прирост по доле как в рублях, так и в упаковках. На второе место переместилась группа [N] «Препараты для лечения заболеваний нервной системы», не смотря на снижение продаж на 4%. Сезонная группа АТС-группы [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» опустилась на третью строчку, упав почти на 8% по объему, за счет чего показав максимальное снижение доли (-1%). Такая картина произошла благодаря теплоту октябрю и низкому показателю простудных заболеваний.

Одно из максимальных увеличений объемов продаж (+8%) показала группа [М] «Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы». Это связано с тем, что в период резких скачков температуры обостряются заболевания опорно-двигательного аппарата.

Колебание доли, занимаемой той или иной АТС группой от месяца к месяцу, сопряжено с сезонными изменениями потребления препаратов, поэтому более интересным является сравнение структуры рынка за аналогичные периоды 2009 и 2010 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в октябре 2009-2010 гг. представлено в таблице 2.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в октябре 2009-2010 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, \$, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Октябрь 2009	Октябрь 2010	Изменение доли	Октябрь 2009	Октябрь 2010	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,72%	18,31%	0,60%	20,50%	18,21%	-2,29%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,95%	12,90%	-0,04%	19,87%	17,81%	-2,06%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,53%	12,67%	0,14%	15,79%	20,98%	5,20%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,19%	11,55%	0,36%	7,60%	7,75%	0,15%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	6,72%	7,73%	1,01%	5,34%	5,57%	0,22%
J: Противомикробные препараты для системного использования	8,05%	7,26%	-0,79%	5,49%	5,06%	-0,42%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,08%	7,14%	0,05%	1,50%	1,56%	0,06%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	5,14%	5,14%	-0,01%	10,15%	9,71%	-0,44%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,90%	5,04%	-0,86%	1,63%	1,36%	-0,26%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	5,23%	4,60%	-0,63%	5,94%	5,82%	-0,13%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,60%	3,01%	0,40%	2,41%	2,64%	0,22%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,93%	2,85%	-0,09%	2,16%	2,03%	-0,13%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,76%	0,71%	-0,05%	0,33%	0,34%	0,00%
V: Прочие препараты	0,63%	0,63%	0,00%	0,61%	0,59%	-0,02%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,56%	0,47%	-0,10%	0,67%	0,57%	-0,10%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000

Максимальное увеличение долей по сравнению с октябрём 2009 года показали группы [М] «Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы» (+1,01% в рублях) и [А] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (+0,6%).

Наибольшее падение – у группы [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» за счет снижения продаж АРБИДОЛА, который попадает в эту группу. Высокие продажи прошлого года были обеспечены «рекламой» государства как самого лучшего средства борьбы с гриппом. В 2010 году продажи АРБИДОЛА носят традиционный сезонный характер.

Отметим, высокую долю группы [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» в натуральном выражении – в октябре по этому показателю группа заняла первое место (21%). Также и прирост доли в натуральном выражении максимальный +5%. При этом в деньгах группа выросла несущественно, что свидетельствует о высоком снижении средневзвешенной стоимости упаковки в этой группе с 47 рублей до 37 рублей.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В октябре на аптечном рынке России зафиксированы продажи 885 фирм-производителей лекарственных препаратов.

ТОП-10 фирм-производителей по объему продаж представлен в таблице 3.

Таблица 3

**ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России
(в стоимостном выражении) в сентябре-октябре 2010 г.**

Рейтинг		Корпорации	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.		Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.	Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.
1	1	ФАРМСТАНДАРТ	6,16%	5,36%	11,24%	11,17%
3	2	SANOFI-AVENTIS	3,71%	3,91%	1,41%	1,30%
2	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,76%	3,67%	1,72%	1,70%
4	4	NYCOMED	3,48%	3,47%	1,50%	1,55%
5	5	GEDEON RICHTER	3,06%	3,19%	1,31%	1,41%
6	6	BAYER	3,04%	3,18%	0,81%	0,85%
7	7	NOVARTIS	2,66%	2,43%	0,80%	0,74%
9	8	LEK D.D.	2,26%	2,37%	0,66%	0,75%
8	9	SERVIER	2,32%	2,34%	0,39%	0,41%
10	10	PFIZER	2,17%	2,21%	0,42%	0,42%
Общая доля ТОП-10			32,61%	32,14%	20,27%	20,30%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Последние месяцы ТОП-10 фирм, лидирующих на коммерческом рынке ГЛС, очень стабилен. Перемещения происходят только внутри рейтинга.

Лидером по итогам октября остался ФАРМСТАНДАРТ, несмотря на снижение его доли. Довольно теплый октябрь «спутал все карты» в продажах противовирусных и простудных препаратов. Лидирующий бренд компании АРБИДОЛ упал почти на 30%. Благодаря этому факту в целом продажи ФАРМСТАНДАРТа снизились почти на 14%.

Второе место вернул себе SANOFI-AVENTIS. На третье место переместился BERLIN-CHEMIE.

Еще одно перемещение по рейтингу – это рокировка на 8 и 9 месте: LEK опередил SERVIER.

Из ТОП-10 продажи 6 компаний вырос, хотя рост незначительный в пределах 4%. Лидером по этому показателю SANOFI-AVENTIS (+4%). Четыре фирмы показали отрицательный прирост. Больше всех упали продажи ФАРМСТАНДАРТа. Также сильное снижение около 10% отмечено у NOVARTIS. Остальные компании упали незначительно в пределах 3%. То есть в целом поведение ТОП-10 отражает тенденции всего рынка.

Изменение ТОП-а производителей в октябре 2010 г. по сравнению с аналогичным периодом 2009 года представлен в таблице 4.

Таблица 4

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в октябре 2010 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Октябрь 2009 г.	Октябрь 2010 г.		Октябрь 2009 г.	Октябрь 2010 г.	Октябрь 2009 г.	Октябрь 2010 г.
1	1	ФАРМСТАНДАРТ ООО	5,65%	5,36%	10,13%	11,17%
2	2	SANOFI-AVENTIS	3,86%	3,91%	1,31%	1,30%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,61%	3,67%	1,58%	1,70%
6	4	NYCOMED	3,03%	3,47%	1,26%	1,55%
4	5	GEDEON RICHTER	3,30%	3,19%	1,28%	1,41%
5	6	BAYER SCHERING PHARMA AG	3,06%	3,18%	0,76%	0,85%
7	7	NOVARTIS	3,02%	2,43%	1,05%	0,74%
10	8	LEK D.D.	2,26%	2,37%	0,70%	0,75%
8	9	SERVIER	2,44%	2,34%	0,40%	0,41%
9	10	PFIZER	2,33%	2,21%	0,57%	0,42%
Общая доля ТОП-10			32,56%	32,14%	19,03%	20,30%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10, в октябре 2010 года составляет почти треть (32,1%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 20%, причем более 11% принадлежит одному производителю ФАРМСТАНДАРТ.

Состав рейтинга по сравнению с октябрём 2009 года не изменился.

Лидером, как в прошлом, так и в этом году остался производитель ФАРМСТАНДАРТ. Компании, расположившиеся на 2-3 местах, также сохранили свои позиции. Далее по рейтингу отмечены заметные колебания.

На 2 позиции выше, чем в прошлом году, расположил NYCOMED, заняв в итоге 4 строчку. Аналогичный результат по перемещению показал LEK – в итоге 8 место. 4 компании опустились по рейтингу на одну позицию вниз.

Наибольший прирост по сравнению с прошлым годом показала компания NYCOMED (+15%): его КАРДИОМАГНИЛ в октябре 2010 года покупали почти 2,5 раза больше, чем в октябре 2009 года. Наименьший прирост компании NOVARTIS (-19%).

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за октябрь 2010 г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по стоимостному объему продаж в России в октябре 2010 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.		Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.
1	1	АРБИДОЛ	2,44%	1,75%
4	2	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,86%	1,00%
6	3	ВИАГРА	0,81%	0,83%
8	4	АКТОВЕГИН	0,77%	0,77%
7	5	НУРОФЕН	0,80%	0,75%
2	6	ТЕРАФЛЮ	1,06%	0,74%
16	7	МОВАЛИС	0,50%	0,73%
9	8	КОНКОР	0,69%	0,73%
10	9	ЛИНЕКС	0,61%	0,68%
18	10	АЛФЛУТОП	0,50%	0,61%
5	11	АНАФЕРОН	0,85%	0,61%
3	12	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	1,01%	0,58%
24	13	АЦЦ	0,45%	0,55%
12	14	ЛАЗОЛВАН	0,53%	0,53%
11	15	ПЕНТАЛГИН	0,58%	0,52%
25	16	ВИТРУМ	0,44%	0,52%
20	17	МЕКСИДОЛ	0,48%	0,52%
17	18	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,50%	0,51%
19	19	НО-ШПА	0,49%	0,47%
23	20	ДЕТРАЛЕКС	0,45%	0,46%
Общая доля ТОП-20			-	13,87%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 13,87% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что ниже, чем в сентябре 2010 года на 3%.

В октябре наблюдается нехарактерное для этого периода снижение продаж «сезонных» противовирусных и противогриппозных препаратов – практически все препараты той группы потеряли долю на рынке и место в рейтинге в сравнении с сентябрем. В сентябре высокие продажи этих препаратов (Колдрекс, Стрепсилс, Лазолван и др.) были обусловлены ожидаемым всплеском

простудных заболеваний, однако теплая осень сдвинула начало эпидемии гриппа, что и привело к снижению продаж в октябре

Единственное исключение – лидирующая позиция АРБИДОЛа. Продажи препарата настолько высоки, что даже одно из максимальных падений не смогло сместить его с первой строчки. Благодаря активному продвижению, в особенности на телевидении, этот препарат стал наиболее известным среди потенциальных потребителей. Хорошим продажам способствует и безрецептурный статус Арбидола – основные конкуренты (Амиксин, Лавомакс, Тамифлю) являются препаратами рецептурного отпуска. В условиях значительного усиления контроля над деятельностью аптек, приобрести данные препараты без рецепта может стать проблематичным.

Необходимость и эффективность продвижения безрецептурных препаратов через СМИ подтверждается увеличением продаж ЭССЕНЦИАЛЕ (+15%), благодаря чему препарат поднялся на второе место в рейтинге.

Также значительно продвинулись вверх по рейтингу препараты, предназначенные для лечения заболеваний опорно-двигательной системы, которые традиционно обостряются в холодное время года: МОВАЛИС и АЛФЛУТОП.

5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2010 года был использован **Индекс Ласпейреса**.

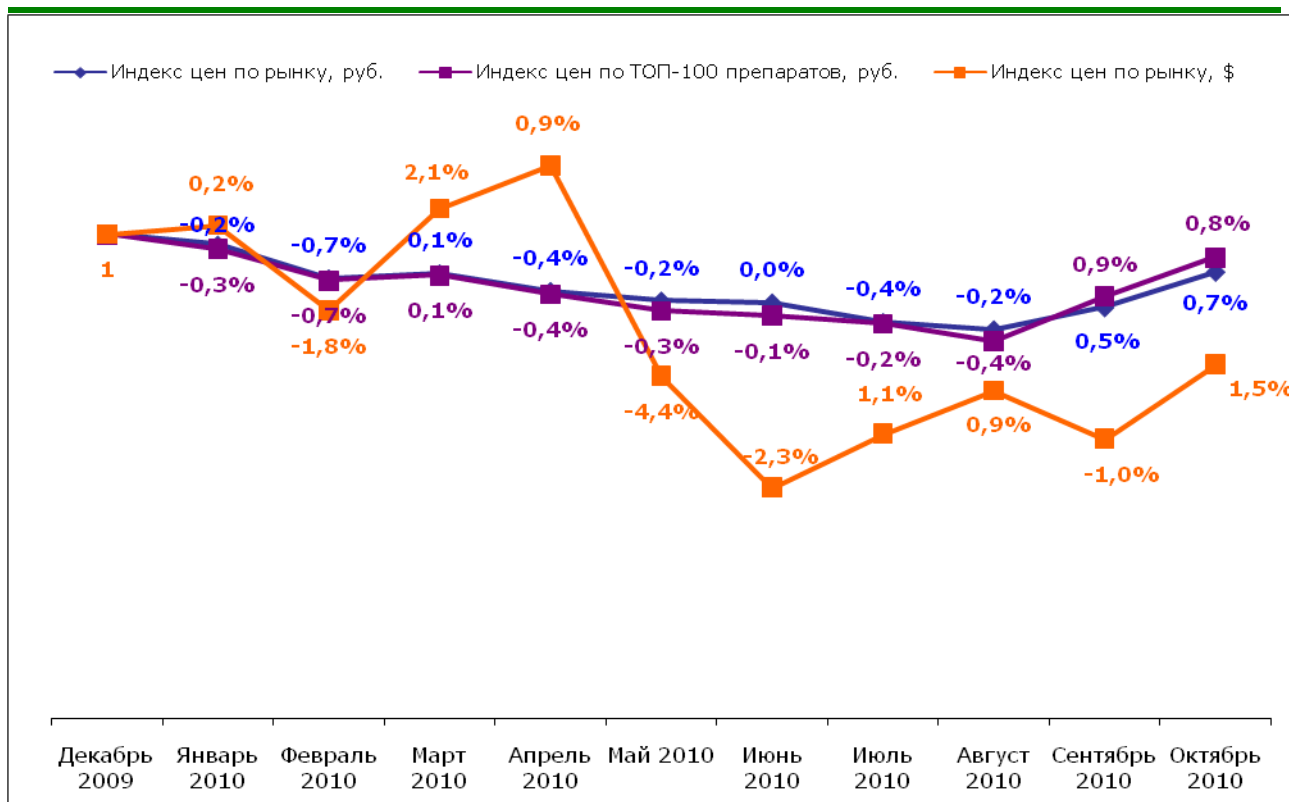
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2009 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2010 году по отношению к 2009 году.

За основу при расчете индекса цен был взят список **всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2009 г.** В качестве базисного периода был взят декабрь 2009 г.

На **графике 5** отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2009 г. по октябрь 2010 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2009 г. – октябрь 2010 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Как и ожидалось, в октябре индекс цен продолжил свой рост: по отношению к сентябрю цены выросли на 0,7%. Это связано с несколькими факторами. В первую очередь, традиционно в сезон (осенний период) дистрибьюторы и аптеки начинают поднимать цены, чтобы компенсировать низкие продажи летнего периода. Также в этом году на рост цен повлиял и тот фактор, что законодательно с 1 сентября ценообразование на препараты, не входящие в список ЖНВЛС, не регламентируется. В итоге, если посмотреть на динамику цен отдельно на эти две группы препаратов, то видно, что цены на препараты вне списка ЖНВЛС за 2 месяца выросли на 1,5%, и за десять месяцев индекс цен на эту группу лекарств стал положительным - +0,3%. Препараты ЖНВЛС за период с января по октябрь упали в цене на 3,4% (отметим, что в октябре индекс цен и на эту группу препаратов вырос на +0,7%).

Отметим тот факт, что в осенние месяцы цены растут быстрее на популярные препараты (ТОП-100 по объему продаж подорожал за 2 месяца на 1,7%, тогда как в целом по рынку индекс цен за тот же период увеличился на 1,2%).

За десять месяцев 2010 года инфляция на лекарства составила -0,8%. Такой картины не наблюдалось с момента начала мониторинга нашей компанией фармацевтического рынка. Сильнее цены падают на отечественные лекарства -1,4%. Импортные по сравнению с декабрем 2009 года стали стоить на 0,6% ниже.

В долларах индекс цен определяется колебаниями курса доллара по отношению к национальной валюте. В октябре доллар немного подешевел, в связи с этим индекс цен в долларах вырос на 1,5%. В целом по октябрь 2010 года инфляция в долларах получилась отрицательная и составила -2,7%.

6. Биологически активные добавки

В октябре 2010 года в аптечных учреждениях России продавалось 4555 наименований БАД, которые представляют 617 производителей.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с октября 2009 г. по октябрь 2010 г.

График 6

**Коммерческий рынок БАД России
в октябре 2009 г. - октябре 2010 г.**



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. CMK соответствует требованиям ISO 9001:2008

Объем российского аптечного рынка БАД, в отличие от сегмента ГЛС, в октябре 2010 г. вырос на 13,5% по сравнению с сентябрем 2010 года в стоимостном выражении и составил 1006 млн. руб. Несмотря на это, такой показатель на 2,8% ниже, чем в октябре 2009 года. В итоге только в сентябре 2010 года объем продаж БАД был выше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в октябре 2010 года вырос на 4,2% по сравнению с сентябрем и составил 18,4 млн. упаковок.

Средневзвешенная стоимость упаковки БАД в аптечном сегменте России в октябре по сравнению с сентябрем 2010 г. выросла на 8,9% и составила 54,5 руб.

Аптечный рынок БАД более сильно «пострадал» от кризиса. И восстановления в этой части рынка почти не происходит. По итогам десяти месяцев объем реализации БАД через аптечные учреждения сократился на 4,5% в рублях и 3,7% в упаковках. В итоге объем продаж БАД составил 9,6 млрд. руб. или 177 млн. упаковок. За последние два месяца 2010 года вряд ли рынок сможет показать другую динамику. Таким образом, текущий год можно назвать провальным для рынка БАД. Существенных изменений стоит ждать только в 2011 году. Этому будет способствовать увеличение значимости нелекарственного ассортимента в прибыли аптеки.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в октябре 2010 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в сентябре-октябре 2010 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.		Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.	Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	19,31%	19,98%	11,68%	13,14%
2	2	АКВИОН ЗАО	6,15%	6,64%	1,92%	2,25%
3	3	ДИОД ОАО	4,77%	4,80%	2,19%	2,34%
5	4	РИА ПАНДА ООО	3,91%	4,17%	0,50%	0,56%
6	5	FERROSAN AG	3,71%	3,93%	0,65%	0,74%
4	6	PHARMA-MED INC	4,50%	2,89%	0,47%	0,33%
7	7	NATUR PRODUKT	2,26%	2,22%	4,80%	4,82%
8	8	ЭКОМИР ЗАО	2,02%	2,19%	0,54%	0,64%
10	9	МИРАКСФАРМА ЗАО	1,65%	1,71%	0,06%	0,06%
9	10	ФАРМ-ПРО ТД ООО	1,77%	1,66%	10,22%	10,26%
Итого:			50,05%	50,19%	33,04%	35,14%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008

В октябре 2010 года ТОП-10 производителей БАД по сравнению с сентябрем не изменился: в рейтинге те же фирмы, но некоторые поменяли местами. Одно из существенных перемещений – PHARMA-MED откатился с четвертого места на шестую строчку, потеряв в доле почти 1,6%.

Первые три компании сохранили свои места, причем все увеличили свою долю по сравнению с сентябрем 2010 года.

Неизменным остается позиция лидера, занимающего первое место – ЭВАЛАР. Его отрыв от остальных существенен. На втором месте АКВИОН. На третьей позиции – ДИОД. Доля трех ведущих производителей БАД составляет более 30% всех аптечных продаж биологически активных добавок.

По итогам октября концентрация на рынке БАД составила 50%. В натуральном выражении этот показатель равняется 35%.

Девять производителей из ТОП-10 демонстрируют прискот продаж в октябре по сравнению с сентябрем. Максимальный прирост показал ЭКОМИР (22%).

Упали продажи PHARMA-MED -28%. Сокращение объемов произошло по всей линейки производителя: МЕН'С ФОРМУЛА и ЛЕДИС ФОРМУЛА сократились более, чем на 40%.

В таблице 7 представлен ТОП-20 БАД по объему аптечных продаж в России.

Таблица 7

ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в сентябре-октябре 2010 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, \$, %	
Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.			Сентябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	3,32%	3,51%
2	2	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	1,92%	2,12%
3	3	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	1,70%	1,81%
6	4	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	1,35%	1,61%
4	5	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	МИРАКСФАРМА ЗАО	1,48%	1,52%
5	6	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,35%	1,44%
8	7	АЛФАВИТ	АКВИОН ЗАО	1,14%	1,36%
10	8	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,08%	1,28%
11	9	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	1,04%	1,08%
12	10	КУДЕСАН	АКВИОН ЗАО	1,03%	1,06%
9	11	АЛИ КАПС	ГНЦ ПМ ФАРМА ЗАО	1,08%	1,04%
13	12	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,93%	1,01%
15	13	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР ЗАО	0,87%	0,99%
16	14	БИОН 3	MERK SELBSTMEDIKATION	0,87%	0,91%
17	15	БОЯРЫШНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,85%	0,91%
14	16	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ ЧАЙ	ЭВАЛАР ЗАО	0,89%	0,90%
21	17	INNEOV (ИННЕОВ) ГУСТОТА ВОЛОС	LABORATORIES INNEOV	0,74%	0,82%
18	18	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,80%	0,78%
19	19	АЛФАВИТ ШКОЛЬНИК	АКВИОН ЗАО	0,80%	0,76%
20	20	ЗОЛОТОЕ МУМИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,76%	0,75%
Итого:					25,65%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008

Тройка лидеров на рынке БАД довольно стабильна и связана не с сезонным фактором, а с узнаваемостью и рекламой препарата. На первом месте по итогам октября расположился СЕАЛЕКС (РИА ПАНДА) - БАД, комплексное средство для повышения потенции, выносливости, работоспособности. Доля этого препарата выросла по сравнению с сентябрем на 0,2% и составила 3,5%. На втором месте препарат ФИТОЛАКС – препарат также увеличил свою долю на 0,2%. Препарат КАПИЛАР занимает 3 строчку, его доля выросла на 0,1%.

В целом из рейтинга только четыре препаратов уменьшились по доле, остальные препараты выросли по этому показателю. Отметим, что несмотря на разную динамику долей, все препараты из ТОП-20 выросли по объему продаж. Минимальный рост у АЛФАВИТ ШКОЛЬНИК 6%. Максимальный рост показал препарат ОВЕСОЛ.

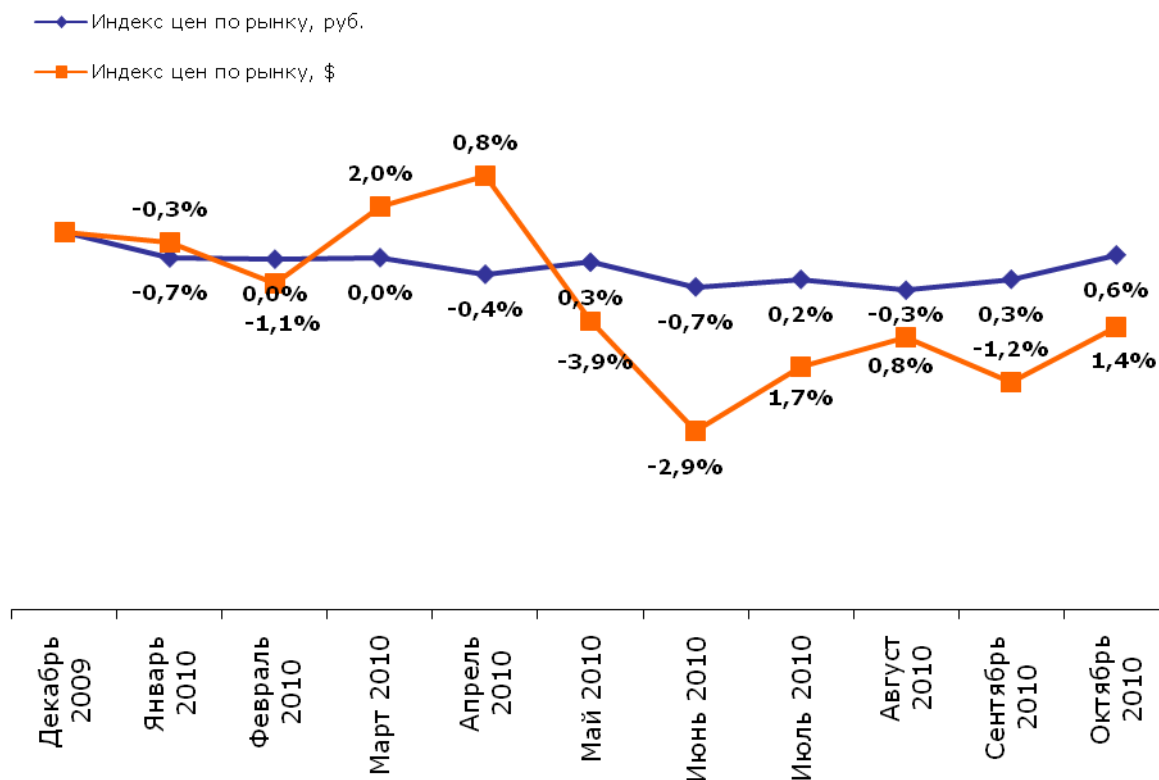
Рейтинг октября очень напоминает сентябрьский – перемещения внутри рейтинга в пределах 1-2 позиций. По составу рейтинг ТОП-20 октября отличается от сентября только одной позицией: INNEOV (ИННЕОВ) ГУСТОТА ВОЛОС (LABORATORIES INNEOV), который попал на 17 строчку (+4 позиции вверх).

Компания ЭВАЛАР остается самой представительной в рейтинге торговых наименований БАД – 9 позиций из 20 занято этим производителем: спектр предложений и назначений представленных БАД очень широк. Поддержание высоких продаж своих БАД позволяет ЭВАЛАРУ занимать лидирующую строчку в рейтинге производителей. И даже если какая-то БАД падает, всегда найдется, чем заменить ее.

Динамика цен на БАД была проанализирована с помощью индекса цен Ласпейреса.

График 7

**Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России
за декабрь 2009 г. – октябрь 2010 г.**



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Согласно индексу Ласпейреса в октябре 2010 года по сравнению с сентябрем 2010 года цены на БАД в рублях выросли на 0,6%, а в долларах за счет колебания курса валюты произошло увеличение на 1,4%. Динамика цен на БАД такая же, как и на лекарства – в осенний сезон цены начали расти, а в целом по итогам года пока наблюдается дефляция. За 10 месяцев цены на БАД в рублях упали на 0,6%.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в ноябре 2010 г. Было разработано и утверждено ряд законов, по которым рынок будет жить в 2011 году. В частности закончилось формирование списка ЖНВЛП и правил формирования цен на него. **Инфляция на лекарства в 2011 году разрешена на уровне 8%.**

1. Аптечные сети

1. На «Мособлфармацию» не нашлось покупателей. Министерство имущественных отношений Московской области сообщает о признании несостоявшимся аукциона по продаже находящихся в собственности Московской области акций ОАО «Мособлфармация». На аукцион были выставлены обыкновенные именные акции в количестве 265 960 000 штук - 100 % от уставного капитала общества.

Номинальная стоимость выставленных на торги акций – 265 960 000 руб.

Начальная цена продажи акций – 8 543 444 000,00 руб.

Источник: pharmindex.ru

2. С 1 января 2011 г. аптеки будут платить налоги, как все. Поэтому им придется поднять цены на лекарства. Сейчас многие аптеки платят единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Больше половины аптечных компаний под ЕНВД по новым правилам не подпадают. Платить им придется на общих основаниях: налог на прибыль (20%), на имущество (2,2%), на добавленную стоимость (НДС, 18%). Самый весомый из перечисленных — НДС: по ставке 18% облагается около 25% аптечного ассортимента, по ставке 10% — остальные 75%. С переходом на общую систему аптечные сети будут платить не единый социальный налог — 14% от фонда оплаты труда, а страховые взносы — 34%.

Источник: [Ведомости](#)

3. Аптечная сеть «Ригла» при участии производителя косметики и парфюмерии **L'Oreal открывает** в Москве **аптеку** площадью более 500 кв. м, **оборудованную спа-кабинетом лаборатории «Виши»**. Инвестиции «Риглы» в проект составили 6 млн руб., передал через представителя гендиректор сети Андрей Гусев. Сейчас «Ригла» прорабатывает проект по открытию около 70 таких студий в аптеках по всей стране.

Источник: [Ведомости](#)

4. Интернет-аптеки — один из самых быстрорастущих сегментов сетевой розницы и при этом фактически незаконный.

Аналитики считают, что покупатели распробовали онлайн-аптеки, как это произошло раньше с продовольственными супермаркетами в интернете. В сервисе «Яндекс.Каталог», например, зарегистрировано 169 сайтов в разделе «Интернет-аптеки». «Крупнейшие интернет-аптеки продают лекарства примерно на \$1 млн в месяц,— говорит директор Института проблем общественного здравоохранения Юрий Крестинский.— Единичная розничная точка такой оборот не дает». Рынок интернет-торговли лекарственными средствами в Москве составляет около \$5 млн в месяц. При этом не учитываются продажи БАД: для торговли биоактивными добавками не нужна аптека, поскольку законодательство не рассматривает их как лекарства.

Впрочем, отношение государства к интернет-аптекам тоже неоднозначно. В приказе Минздравсоцразвития России «Об утверждении видов аптечных организаций» нет такого отдельного понятия, как интернет-аптека. Сами онлайн-аптекари более категоричны: они не скрывают, что по закону их бизнес вообще запрещен. Постановление правительства РФ от 27 сентября 2007 года N 612 «Об утверждении правил продажи товаров дистанционным способом» напрямую запрещает дистанционную продажу медикаментов. Среди товаров, реализация которых дистанционным способом запрещена, например, драгметаллы, оружие, этиловый спирт, а также лекарственные средства, за исключением лекарственных трав.

Источник: [Деньги](#)

2. Дистрибьюторы

1. Группа компаний «Протек» и НП ЦВТ «ХимРар» заключили соглашение о стратегическом партнерстве, одним из основных направлений которого станет создание инновационного медико-фармацевтического кластера вокруг Физтеха.

Источник: [pharmindex.ru](#)

3. Производители

1. «Фармстандарт» продал 11,38% акций латвийской Grindeks (держатель лицензии на общеукрепляющее средство милдронат), купленных им в апреле этого года. Покупателем бумаг стал латвийский банк Aizkraukles banka через свой инвестиционный фонд AB.LV Private Equity Fund 2010. Вырученные от продажи акций средства будут направлены на другие приобретения.

Источник: [Ведомости](#)

До конца ноября российский «Фармстандарт» может купить более 50% акций крупного украинского фармпроизводителя «Биолек». «Биолек» - крупнейший на Украине производитель иммунобиологических препаратов, также он производит противоопухолевые и противовирусные

лекарства. По оценке украинской аналитической компании «Морион», оборот «Биолека» в 2009 г. составил \$12 млн.

Источник: [Ведомости](#)

2. Фармацевтическая компания Nycomed объявила о значительном расширении деятельности в Китае **путем приобретения контрольного пакета акций** (51.34%) китайской биофармацевтической компании **Techpool Bio-Pharma Co., Ltd.** (Techpool). Эта компания, основанная в 1993 г., специализируется на исследованиях, разработке, производстве и продаже биопрепаратов, получаемых из натурального сырья.

Источник: [pharmindex.ru](#)

3. Израильская фармацевтическая компания Teva Pharmaceutical Industries приобрела у немецкой Merck KGaA ее **подразделение по производству лекарственных препаратов для женского здоровья** – фармкомпанию **Theramex** за 265 млн евро (367,8 млн долл. США). Это уже вторая для Teva сделка по покупке европейских фармкомпаний. Напомним, что ранее израильская компания приобрела немецкую Ratiopharm за 3,7 млрд евро, чтобы укрепить свои позиции в Германии. Сделка, которую планируется завершить в конце 2010 – начале 2011 гг., будет финансироваться за счет собственных средств.

Источник: [pharmindex.ru](#)

4. Компания «Акрихин» и НП ЦВТ «ХимРар» подписали меморандум о начале стратегического партнерства в области инновационной фармацевтики с целью **совместной разработки социально значимых препаратов** в соответствии со Стратегией развития фармацевтической промышленности РФ «Фарма 2020».

В качестве основных проектов для сотрудничества компании рассматривают трансферт и доведение в РФ зарубежных разработок инновационных препаратов, находящихся на 2-ой фазе клиники или уже зарегистрированных в других странах, разработка импортозамещающих препаратов, а также модификация известных препаратов, в том числе с использованием инновационных лекарственных форм, комбинирования и поиска новых индикаций.

Источник: [pharmindex.ru](#)

5. Индия и Россия в ближайшее время **подпишут соглашение о строительстве как минимум трех предприятий** по совместному производству лекарственных препаратов. В соответствии с достигнутыми договоренностями, предприятия будут построены на территории России. С индийской стороны по этому направлению сотрудничают три ведущих российских фармацевтических компании - «Акрихин», «Фармсинтез» и «Р- Фарма».

Источник: [vesti.ru](#)

6. Строительство фармацевтического кластера по производству отечественных лекарственных препаратов начнется в Волоколамском районе Подмосковья в 2010 году.

На текущий год запланировано начало строительства производственных помещений, уже имеются коммуникации, все разрешения.

Источник: [РИА Новости](#)

7. «ЗАО «Биннофарм» и «ГлаксоСмитКляйн» объявляют о стратегическом альянсе для создания производства вакцин в России.

Это создаст возможность для модернизации Национального календаря профилактических прививок, его расширения, начиная с 2012 года, с 10 /включая грипп/ до 15 актуальных заболеваний. Ожидается, что в течение 2011 года в практику российского здравоохранения будет внедрена первая комбинированная вакцина для одновременной профилактики 6 инфекций. В рамках соглашения на биофармацевтическом комплексе «Биннофарм» в Зеленограде будет организовано производство современных вакцин. «ГлаксоСмитКляйн» обеспечит трансфер технологий, обучение специалистов и аудит производственных процессов для приведения их в соответствие со стандартами GMP, а также долгосрочные поставки антигенов для нужд российского производства.

Источник: [pharmindex.ru](#)

4. Новости законодательства

1. Правительство РФ утвердило правила госрегулирования цен на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП. В соответствии с документом, предельные отпускные цены производителей на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства, зарегистрированные до вступления в силу настоящего постановления, подлежат включению в государственный реестр предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП.

Зарегистрированные до 26 октября 2010 г.:

- предельные отпускные цены иностранных производителей в иностранной валюте на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, подлежат пересчету до 1 декабря 2010 г. в рубли по курсу ЦБ РФ на 1 ноября 2010 г. (без представления заявления производителей о пересчете цены) с внесением соответствующих изменений в государственный реестр предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП;

- предельные отпускные цены российских производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, подлежат индексации с 1 ноября 2010 г. исходя из прогнозируемого уровня инфляции, установленного на 2011 год Федеральным законом "О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов", с внесением

соответствующих изменений в государственный реестр предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП.

Источник: pharmindex.ru

Минздравсоцразвития готово разрешить российским производителям жизненно необходимых и важнейших лекарств закладывать в цену препаратов затраты на их разработку. Зарубежным компаниям, локализовавшим производство, придется регистрировать цены с оглядкой на российские аналоги

Минздравсоцразвития опубликовало на своем сайте проект нового варианта методики определения максимальных цен производителя на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП).

Цены на ЖНВЛП складываются из согласованной в Минздравсоцразвития цены производителя и оптовых и розничных надбавок, определяемых регионами. По действующей методике российские производители регистрировали цены, исходя из средневзвешенной отпускной цены препарата за последние полгода, иностранные — исходя из средневзвешенной цены ввоза препарата за шесть месяцев и его стоимости в 21 референтной стране (19 европейских стран, страна производства и Казахстан). Повышать цены производители могут раз в год и только на уровень инфляции.

Проект, предложенный Минздравсоцразвития, позволяет российским производителям регистрировать цены, исходя из средневзвешенной цены на препарат за последний год. При этом предельная отпускная цена препарата не должна превышать стоимость аналогов российского производства. Значит, зарубежным компаниям, локализовавшим производство, придется сравнивать цены на свои препараты с ценами на российские аналоги, говорит старший юрист компании Goltsblat BLP Нина Белозерцева. В итоге для зарубежных компаний локализация производства ЖНВЛП окажется экономически менее эффективной, чем импорт, говорит заместитель гендиректора фармпроизводителя Stada CIS Иван Глушков.

Регистрировать цены по новой методике в случае ее принятия придется только на препараты, дополнительно внесенные этой осенью в перечень ЖНВЛП, говорит представитель Минздравсоцразвития.

Источник: [Ведомости](http://vedomosti.ru)

Индексация проведена в соответствии с уровнем инфляции, установленного на 2011 год Федеральным законом 308 – ФЗ «О Федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» для препаратов с зарегистрированной предельной отпускной ценой до 26 октября 2010 года, **на уровень инфляции 8%.**

В сообщении подчеркивается, что индексации не подлежат предельные отпускные цены на лекарственные препараты, произведенные и выпущенные в обращение до 11 ноября 2010 года.

Источник: pharmindex.ru

2. Минздравсоцразвития запретит поставлять в аптеки лекарства, у которых срок годности истек более чем на 40%. Производителям это может обойтись примерно в \$1 млрд, который они постараются возместить за счет покупателей.

Фармдистрибуторам разрешается принимать на реализацию лекарства, оставшийся срок годности которых не меньше 80% указанного на упаковке, а отгружать в аптеки — не менее 60% — такие нормы содержатся в проекте «Правил оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения», опубликованном на сайте Минздравсоцразвития. Исключение сделано только для иммунобиологических препаратов — 50 и 40% соответственно. Документ находится на регистрации в Минюсте и должен вступить в силу с момента регистрации до конца года, говорит представитель Минздравсоцразвития.

Источник: [Ведомости](#)

В Минздравсоцразвития России учли предложения фармбизнеса по изменению остаточных сроков годности лекарств. Чтобы избежать возможного роста дефектуры лекарственных средств в аптечных организациях и обеспечить бесперебойные поставки лекарственных средств, Ассоциация Российских фармацевтических производителей (АРФП) обратилась к Министру здравоохранения и социального развития России Татьяне Голиковой с предложением исключить из проекта приказа пункты с новыми сроками годности препаратов.

Источник: [pharmindex.ru](#)

3. Правительство РФ утвердило перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) на 2011г. В список вошли 522 международных непатентованных наименования, влияющие на уровень заболеваемости и смертности в России. К ним, в частности, относятся сердечно-сосудистые, онкологические препараты, лекарства против ВИЧ и СПИДа и туберкулеза, а также противогриппозные препараты.

Источник: [Rbc.ru](#)

О DSM Group

Полное, качественное и своевременное обеспечение компаний фармацевтического рынка России маркетинговыми исследованиями и рекламной поддержкой

Маркетинговое агентство DSM Group создано в 1999 году. Два ключевых направления деятельности фирмы – маркетинговые исследования фармацевтического рынка России и рекламная поддержка компаний этой отрасли.

Штат компании насчитывает около 60 профессионалов в области фармацевтики, маркетинга и рекламы. Экспертное мнение специалистов DSM Group высоко ценится в фармацевтической среде и в деловых кругах.

ИССЛЕДОВАНИЯ

- ❖ Ежемесячный розничный аудит фармрынка РФ, у Вас через 21 день
(СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008)
- ❖ Госпитальный аудит
- ❖ База данных по ДЛО
- ❖ База данных по импорту ГЛС и субстанций в РФ
- ❖ Многофакторный анализ конкурентной среды
- ❖ Мониторинг и анализ продаж препарата через дистрибьюторскую сеть
- ❖ Ежемесячный анализ емкости рынка, тенденции и прогнозы
- ❖ Ad-hoc исследования
- ❖ Специализированные фармацевтические СМИ — оценка работников аптек

РЕКЛАМА

- ❖ Дизайн и разработка фирменного стиля
- ❖ Сувенирная продукция для специалистов фармотрасли и промо-акций
- ❖ Полиграфия любой сложности
- ❖ Организация мероприятий (конференции, лекции, корпоративы, шоу)
- ❖ Медиа-размещение
- ❖ Наружная реклама
- ❖ Съёмка корпоративного видео
- ❖ Почтовая рассылка по адресной базе аптечных учреждений России
- ❖ Маркетинговое планирование

С нашей помощью Вы сможете более эффективно использовать потенциал Вашей компании, а значит укреплять и развивать свой бизнес.

Мы будем рады видеть Вас в гостях по адресу:

Москва, 5-ая ул. Ямского поля, д.7, стр.2

Телефон: (495) 780-72-63

780-72-64

Факс: (495) 780-72-65

<http://www.dsm.ru>